

RESIDE ETUDES : *leader français des résidences urbaines gérées*

Créé il y a près de trente ans autour d'un concept novateur pour étudiants, Réside Etudes est un promoteur, exploitant-gestionnaire présent sur deux autres cibles, la clientèle d'affaires avec les appartohotels et les seniors avec deux enseignes non médicalisées.

Son parc de plus de 250 résidences avec services, tous segments confondus, place le groupe en tête des acteurs du marché en France. Son fondateur et président directeur général, Philippe Nicolet, fait le point de l'activité en hébergement senior en pleine expansion.



M² Que représente la part « senior » dans l'activité de Réside Etudes ?

Philippe Nicolet : Avec à court terme 70 résidences dont 18 en cours de construction en 2018 et 7 000 unités d'habitation, l'activité senior représente 22 % des 31 000 lots gérés par le groupe. Les logements étudiants comptent pour 53 %, les appartohotels, 25 %. Le marché de la résidence-seniors non médicalisée a émergé en France au cours des dix dernières années. Il manquait une alternative à l'Ehpad, sous la forme d'une offre qualitative à même de satisfaire une population autonome ou semi-autonome souhaitant rompre l'isolement et à la recherche de sécurité, de confort, de services d'assistance et d'échanges conviviaux.

La loi ASV relative à l'adaptation de la société au vieillissement ainsi que l'action des organisations professionnelles, Synerpa RSS et SNRA, ont contribué à définir un cadre de référence.

Un label de qualité, VISEHA (Vie Seniors & Habitat) vient d'être élaboré avec le concours d'Afnor Certification. Il va contribuer à faire connaître et mieux comprendre cette forme résidentielle.

M² Sous quelle marque opérez-vous ?

Ph. Nicolet : Après avoir abordé le secteur en reprenant un opérateur il y a une quinzaine d'années, nous avons acquis une vraie profondeur d'expérience et mis au point notre propre concept, « Les Girandières ».

Ce sont de véritables domiciles locatifs où les occupants vivent à leur rythme, sécurisés par une présence qu'ils peuvent activer 24 h/24, 7 jours/7. Les appartements sont personnalisables. Un large bouquet de services inclus ou à la carte facilite, si besoin, le quotidien : ménage, entretien du linge, petits travaux, assistance administrative, coiffeur...

ainsi qu'un programme d'animations et de sorties culturelles. Et même si les cuisines sont largement dimensionnées, le restaurant in situ est très prisé. Il est géré par une brigade à demeure.

M² Vous avez une seconde marque plus haut de gamme...

Ph. Nicolet : L'expérience et la maîtrise du produit nous ont conduits à diversifier notre offre. Le concept « Victoria Palazzo » a pris corps avec l'ouverture, début 2017, des résidences de Marseille et Nice. Celles de Chessy-Marne-la-Vallée et de Perpignan ouvriront en 2019 avec une décoration et des aménagements très haut de gamme.

M² Quel est le format type d'une résidence seniors chez Réside Etudes ?

Ph. Nicolet : La taille moyenne est de 80 à 110 appartements, du studio ...



Victoria Palazzo à Chessy-Marne-la-Vallée



Patio Victoria Palazzo à Nice

de 30 m² au T3 de 60 m², avec une majorité de T2 autour de 40 m². Sur une moyenne globale de 6 000 à 8 000 m², 800 à 1 000 m² sont consacrés aux espaces communs.

La première « Les Girandières », à Bruz près de Rennes, date de 2007. Quarante résidences sont actuellement opérationnelles et 30 en fin de développement ou en construction.

L'encadrement d'une vingtaine de collaborateurs par unité assure une présence jour et nuit. Il est composé notamment d'un directeur, un directeur-adjoint, des agents d'accueil, un technicien, des personnels hôteliers, un chargé d'animations, une infirmière coordinatrice et des auxiliaires de vie en fonction des demandes et des nécessités. La commercialisation locale est assurée conjointement à partir du siège de Réside Etudes et en local.

M² Sur quels territoires et à quel rythme développez-vous ce secteur d'activité ?

Ph. Nicolet : La qualité de la localisation proche des commerces, des transports constitue un critère important. Le potentiel d'implantations est nettement plus large qu'en résidences étudiantes. Les marques seniors de Réside Etudes visent des villes à partir de 30 000 habitants avec des agglomérations autour des 100 000 habitants.

Nous abordons une phase d'accéléra-

tion au rythme de 10 ouvertures par an, voire plus. Nous sommes déjà présents dans toutes les régions (Hauts-de-France, Grand-Est, Bourgogne-Franche-Comté, Auvergne-Rhône-Alpes, PACA, Occitanie, Nouvelle-Aquitaine, Centre-Val-de Loire, Pays-de-la-Loire, Bretagne, Normandie y compris en Ile-de-France où nous sommes arrivés dans un second temps : Bailly-Romainvilliers, Brétigny-sur-Orge, Dourdan, Le Raincy, Montigny-le Bretonneux, Morangis, Chanteloup,

« Réside Etudes travaille de plus en plus en copromotion »

Meaux... Nous allons bientôt lancer un programme dans une commune limitrophe de la Capitale. Paris intramuros reste, pour l'instant, dans l'attente d'une opportunité compatible avec nos exigences.

M² Comment procédez-vous ?

Ph. Nicolet : Nous travaillons de plus en plus en copromotion, notamment avec des partenaires qui nous fournissent des sites ou nous introduisent sur les marchés locaux et avec lesquels nous sommes en synergie. Nous apprécions les opérations composites permettant à nos concepts de trouver leur place. Notre intervention porte soit sur toute la chaîne de développement, soit sur la conception ou la commercialisation. Nous exigeons toujours d'être le gestionnaire-exploitant. Nous répondons aussi à des appels

d'offres de collectivités dans le cadre de groupements constitués par des opérateurs. Nous avons ainsi candidaté récemment, aux côtés de Demathieu Bard Immobilier à Saint-Germain-en-Laye. Quand cela est possible, nous jouons la carte intergénérationnelle. A Nice, nous avons réalisé avec Icade, dans un même programme, une résidence senior et une étudiante. De même avec Nexity à Marseille où les deux entités partagent un jardin commun. A Massy, nous avons construit, avec La Générale de Promotion, un ensemble résidentiel à la fois seniors et étudiants qui dispose d'un hall et de salons communs.

M² Quelle est l'attitude des institutionnels face à ce produit relativement nouveau ?

Ph. Nicolet : Ils adhèrent à ce secteur depuis deux à trois ans. Le processus de labellisation en cours devrait encore renforcer cette appétence, d'autant que les collectivités apprécient ces établissements qui répondent à un besoin de société. Après avoir vendu nos premières résidences seniors uniquement à la découpe, nous développons également la vente en bloc à l'institutionnel. Sur les 2 000 appartements devant être commercialisés en 2018, 800 devraient l'être en bloc contre 200 en 2017. Le rendement se situe de

3,6 % à 4,3 %. Nous avons récemment traité avec Catella, Swiss Life Reim et La Française AM. Si la part des institutionnels croît, les ventes aux particuliers ne régressent pas pour autant. L'ensemble progresse globalement d'environ 40 % cette année. Par ailleurs, nous allons prochainement engager des projets à l'étranger. ■

— GROUPE —
RÉSIDE ÉTUDES

PROMOTEUR **EI** GESTIONNAIRE - EXPLOITANT

42 avenue George V
75008 Paris
01 53 23 44 00
www.reside-etudes.fr